

7 passos para alavancar seu
negócio
(seja ele qual for)

Foi-se o tempo em que se acreditava que para conquistar clientes e vender mais era preciso ter dom. O nível de competição existente atualmente no mercado não permite mais argumentações baseadas em “achômetro”.

O cliente quer que você mostre que tem soluções reais às necessidades dele.



Justamente por isso, no mundo dos negócios, há diversas estratégias e técnicas para se vender mais produtos ou serviços. Elas permitem que você se destaque diante da concorrência. Transmitir as informações que você deseja de forma eficiente e conseguir prender a atenção do público é um desafio que todos enfrentam na hora de vender. Porém, mais do que criar estratégias, é preciso seguir uma série de passos, ficando longe da mesmice e de automatismos. Afinal, uma das tendências para 2020 é, justamente, personalizar. É isso que seu cliente quer e este é um dos segredos que fazem vender mais.



Como vender mais?

O momento de se apresentar a um cliente em potencial é crucial. Pode ser em uma região agendada diretamente com ele, em um evento que vocês se esbarram por alguns segundos, em uma entrevista que você concede à TV ou em uma palestra: você precisa prender a atenção. Então, todos os aspectos devem ser avaliados, começando do roteiro, passando por cada imagem inserida na apresentação e chegando às expressões corporais mais adequadas. Tudo isso, pensando no público a ser conquistado. Confira os 7 passos essenciais para prender a atenção do público em qualquer ocasião!

1 - Conheça sua audiência

Por mais que você tenha um ótimo produto ou serviço, lembre-se que o mais importante é seu cliente. Você deve oferecer soluções às dores dele. É por ele que você está ali e é a ele que você deve falar. A cada apresentação, lembre-se de pensar no público-alvo. Esse termo vai além do seu uso em estratégias de marketing, é realmente um artifício essencial a fim de se vender mais. No âmbito empresarial, saber quem são as pessoas que consomem seus produtos e porque elas fazem isso, é de fundamental importância ao se estruturar seu negócio da melhor maneira. Quando se trata de uma apresentação de impacto, você deve identificar quem será sua audiência. Estudantes ou empresários? Pessoas com conhecimento técnico sobre o tema ou leigos? Qual a faixa etária? Falar a um gestor de marketing que faz parte da geração Z é bem diferente de lidar com um CEO nascido na década de 1960. Por isso, pesquise e avalie a quem vai falar.

2- Seja claro e preciso

Dê preferência, sempre, a dados tangíveis e não a abstrações. Prefira uma linguagem simples. Termos técnicos e jargões corporativos, ainda que usados a fim de mostrar conhecimento, podem ser um tiro no pé. Identifique o problema de seu interlocutor, mostre que ele existe e que você sabe como resolvê-lo. Explique como a sua solução é inovadora e atende à demanda de quem te escuta. Seja sucinto ao descrever seu produto ou serviço, destaque seus principais benefícios.



3-Trabalhe a linguagem corporal



Acredite, sua postura corporal também irá ajudar a vender mais. Usar a linguagem corporal na composição de seu discurso é uma boa estratégia subjetiva para atingir as pessoas, indo direto ao subconsciente delas. 55% do impacto de uma comunicação é feito de elementos não-verbais. Por isso, apresentar uma boa linguagem corporal durante seus discursos será fundamental para que seus clientes em potencial percebam e confiem mais no que você está dizendo. A partir do momento em que se torna o centro das atenções, seja em cima do palco ou ao vender sua empresa em uma reunião de negócios, a

linguagem corporal está diretamente ligada ao sucesso de sua apresentação. Segundo o escritor Pierre Weil, o corpo “fala”.

4- Evite excessos

Você ama seu produto ou serviço, a história da sua empresa é incrível e há uma série de dados que você julga interessantes inserir em sua apresentação. Mas isso não é suficiente para vender mais. Cuidado! Às vezes, nem todas essas informações devem estar expostas. Excessos tendem a deixar as apresentações entediantes, confusas e exaustivas. Escolha, criteriosamente, o que realmente precisa ser mostrado e discutido e elimine o que sobra.

5-Economize tempo



Lembre-se que seu público, em especial se for formado por executivos ou investidores, valoriza muito o próprio tempo. A correria no mundo dos negócios faz com que cada minuto valha ouro. Por isso, seja ágil ao se apresentar. Nesse caso, para vender mais, vale trabalhar a técnica da pirâmide invertida, que vem lá das teorias da comunicação. Comece mostrando como você pode resolver a dor do seu cliente, depois, ao prender sua atenção, acrescente informações menos importantes mais que vão contribuir e você irá vender mais. Além disso, todo mundo sabe que reuniões que se arrastam por um longo período são, por definição, improdutivas. Ao montar sua apresentação, faça um

roteiro detalhado do que você irá mostrar e quantos

minutos você irá dedicar a cada item.

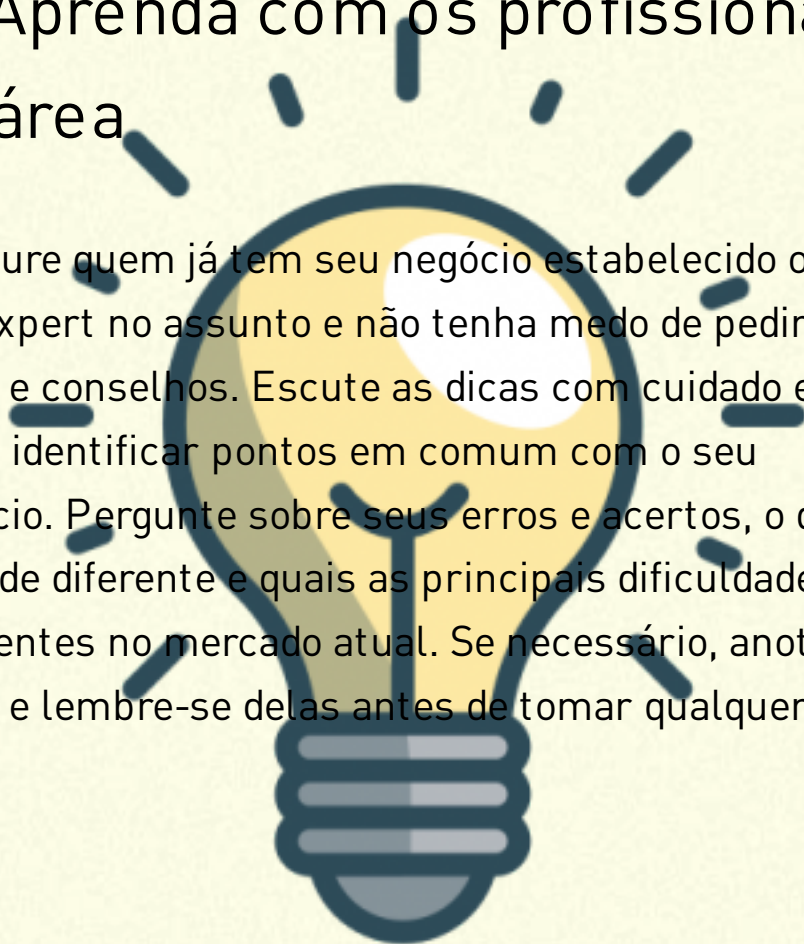
6 Aposte em imagens

Invista em apresentações mais visuais. A melhor forma de se destacar no barulho é a comunicação visual. Segundo Amy Balliett, do Killer Infographics, a ciência atesta que um estímulo visual chega ao cérebro 60 mil vezes mais rápido que um em texto. Além disso, 90% das informações que retemos é visual. Nessa linha, tão importante quanto ter dados consistentes na apresentação, é saber fazê-lo de maneira atrativa e visualmente agradável a fim de prender atenção do público. Imagens distorcidas, sem qualidade profissional ou feias colocam em check sua credibilidade. Além disso, não atraem a atenção dos seus ouvintes. Utilize imagens, e faça gráficos

simples e bonitos.

7- Aprenda com os profissionais da área

Procure quem já tem seu negócio estabelecido ou é um expert no assunto e não tenha medo de pedir dicas e conselhos. Escute as dicas com cuidado e tente identificar pontos em comum com o seu negócio. Pergunte sobre seus erros e acertos, o que faria de diferente e quais as principais dificuldades existentes no mercado atual. Se necessário, anote as dicas e lembre-se delas antes de tomar qualquer



decisão futura.

Dica extra: mostre paixão

Para vender mais, é fundamental que você acredite na solução que oferece. Um bom vendedor é aquele que deixa o cliente entusiasmado com seu discurso. Quando você mostra o quanto é apaixonado pelo que faz e pelo que vende, sua audiência se envolve e compartilha da mesma empolgação. Mas não se esqueça: seu foco deve ser no problema dos consumidores que sua empresa conseguirá resolver.



